

第34回スポーツリレートーク

「仙台89ERSの目指すもの ～ 地域とともに～」

講師 株式会社仙台スポーツリンク 代表取締役 中村 彰久 氏

2015年1月21日(水) 19時～20時半

仙台市青葉中央市民センター 第4会議室

参加者 35名 会員17名 一般13名(仙台市3名)、89ERS 3名、学生 1名

■ 18時半より 2014年12月13日放映 ミヤギテレビ「ボス魂」鑑賞

中村さんが出演し、会社、チームの運営についてお話しするとともに、ボランティアも取り上げられている。番組内で代表自ら料理も作る姿がめずらしい。



ビデオの中ですでに私の話しは十分かと思いますが、あの番組の際の体重より8Kg落ちてスマートになりました。実はいま、商工会議所の青年部で副会長をつとめており、5月に2,000名の親子といっしょに5Kmを歩く、杜の都キッズウォークラリーというイベントのため、コースを歩いてきました。社員からみてもスマートな上司のほうが良いと思いますので、頑張ってもう少しやせたいと思います。

本日のテーマ「仙台89ERSの目指すもの～地域とともに～」に入らせていただきます。プロバスケットボールのbjリーグは今年で10シーズンめ、当初は仙台を含む6チームでスタートしましたが、現在は22チーム、来年は石川・長崎を加えリーグとして目標としてきた24チームになる予定です。東北にも山形を除く5つの県にチームが生まれ、先日の秋田戦では、大勢のブースターが来場し、地域同士の応援で盛り上がるようになりました。リーグのシーズンは10月から4月で、5月にプレイオフがありますが、仙台の場合特に4月は野球・サッカーもありとても盛り上がります。

観客の推移をみると2007-2008シーズンに東カンファレンスで優勝し、翌年大幅に増えましたが、その後は震災などの影響もあり減少傾向が続いており、本年はなんとかオールスターゲームのあった2009-2010シーズンに近く震災の前に近い、平均2,400名の来場者をめざして取り組んでいます。

一年目の6チームの中では、大分と東京がもとのチーム運営会社は今無く、2年めのチームでも高松と富山が経営を移管していて、リーグ誕生2年目までの8チームの内、半分がつぶれるという状況があり、新潟や大阪は大きなスポンサーが支えています、埼玉と仙台は累損もあり苦労しています。その意味では、私たちが一年目から経験してきた苦労を、東北の他のチームに味わってほしくないと考え、私たちは常に東北の中心チームとしてチケット・契約・運営などのアドバイスをしていますし、「東北会議」「東北カップ」の開催、「東北観戦ガイド」や Pasta などの「共同商品企画」などにも取り組み、お互いにノウハウを共有しているのです。

仙台89ERS 5つの活動方針

- ① 市民参加型のホームタウン作りに取り組みます
地域イベントへの参加や、学生・ボランティアなどとの連携を実施しています。
- ② 地域の子供たちを応援します
他のスポーツではなかなか難しいホームゲーム前のミニバスケットなどの試合を実施しています。
- ③ エコアリーナの実現に取り組みます
- ④ 国際交流を積極的に行います
昨年ドイツのチームとの交流試合を実施しました。
- ⑤ 安定的な黒字経営を目指します
過去三年間は黒字経営でしたが、今季はまだ微妙ですが黒字にできるようがんばっているところです。

地域とのつながりの中で、選手やチアが年間50回以上も県内のイベントに参加、ボランティアの方々には1ゲームあたり、平均40名くらいの皆様にサポートいただいています。さまざまなエコ活動や、要望の多い子供たちのエキシビジョンゲームにも取り組んでいますし、学校訪問ではスポーツをする子がバスケットに限らず少しでも増えるようにという思いをもって交流しています。講演では志村選手という要望が多いのですが、子供たちに夢を持ってもらえるようにお話しさせていただいています。クリニックは昨年は12回、約1,600人に指導させていただきました。一日で劇的にうまくなるということはありませんが、夢をもってもらいモチベーションを高めることをめざしています。ダンス教室もチアが県内各地で開催していて、中学校でダンスが必須科目となったことで人気があります。チアダンスはホームゲームでも大きな要素となっており、子供たちも一生懸命活動してくれています。

バスケットボール球団の組織には、フロントとチームがあります。良く、フロントとチームの関係が悪いとか、対立とか言われますが。私たちのように全体で30人くらいの規模では、常に全員が接点を持っていないとダメで、それがないと、選手が地域に出るといふ事もないと思います。

仙台89ERSのミッションは「バスケットボールを通じて、地域社会の人々に活力を与える」です。それは人はもちろん、地域経済にもいい影響を与えたいということです。ビジョンとしては「日本一笑顔の多いホームゲーム会場を作る」ことを目指しています。チア、スタッフ、ボランティアがみんな笑顔で接することで、楽しい会場を作りたいと思います。次にバリューとしては、「地域社会から必要とされる球団」でありたいと思います。震災の時に、それまでの活動を評価していただき、全国からそして地域から支援をいただき復活することができました。「地域になくてはならない存在になる」ことを、常に意識してスタッフ、選手は活動しています。そのため、企業チームであれば、勝利を優先するために地域に出ることを否定する事もありますが、私たちはシーズン前に学校訪問や、地域活動に取り組むことを教え、実行しているのです。

89ERSの商品は、ホームゲーム全体であり、地域に活力を与える活動です。多くの競争相手がある中から、時間とお金を使ってもらうにふさわしい商品が提供できるよう、努力したいと思います。

【参考】来場者データー

- ・男女比では57%と女性比率が高い
- ・来場者の年齢構成では30代が35%、20代が29%と高く、1シーズンめから続いています。
- ・来場者の同伴者では、家族が43%、友人が41%となっており、友人同士の大半は女性です。
- ・バスケットボールの経験の有無では、53%が経験なしでした。



【 文責 泉田 和雄 】